

## Wechseln, halten oder kaufen? Strategien für Renditechancen bei der Altersvorsorge mit Fonds - Aktuelle Beratungsansätze für Makler mit dem

**ber ein Jahr lang zeigten die Kurse an den Aktienbörsen nach oben. In den letzten Wochen ist die Unruhe zurückgekehrt. Handelt es sich nur um eine Verschnaufpause? Und wie können Finanzberater und Versicherungsmakler unterschiedliche Kundentypen jetzt beraten?**

**Über ein Jahr lang zeigten die Kurse an den Aktienbörsen nach oben. In den letzten Wochen ist die Unruhe zurückgekehrt. Handelt es sich nur um eine Verschnaufpause? Und wie können Finanzberater und Versicherungsmakler unterschiedliche Kundentypen jetzt beraten? Mit welchen Anlageformen lässt sich Vermögen langfristig aufbauen? Orientierungshilfe bietet die aktuelle Ausgabe des "5R"-Reports der Heidelberger Lebensversicherung AG.**

Langfristige Altersvorsorge in Zeiten historisch niedriger Zinsen - für viele Makler ist es eine Herausforderung, ihre Kunden von den Vorteilen einer am Kapitalmarkt orientierten und auf längere Sicht angelegten Altersvorsorge zu überzeugen. "Es ist unwahrscheinlich, dass Kunden allein mit den immer noch beliebten Alternativen Sparbuch oder Tagesgeldkonto ihre langfristigen Vorsorgeziele erreichen können", so Thomas Klein, Head of Marketing & Sales der Heidelberger Leben.

Makler sollten gemeinsam mit ihren Kunden auf eine breite Streuung der Anlageformen im Portfolio achten. Gerade in Märkten mit stärkeren Kursschwankungen sollte das Portfolio auch die entsprechende Flexibilität aufweisen, um auf veränderte Marktbedingungen reagieren zu können. "Es ist wichtig, dass Makler mit ihren Kunden ein breit diversifiziertes Portfolio zusammenstellen, das die Schwankungen der einzelnen Anlageklassen ausgleichen kann und vor allem zum Sicherheitsbedürfnis und Anlagehorizont der Kunden passt", betont Klein.

Im "5R"-Report der Heidelberger Leben erreichten die ausgewählten Fonds zur Altersvorsorge bei monatlicher Sparweise von 2002 bis 2012 durchschnittliche jährliche Renditen von 1,69 Prozent für einen Geldmarktfonds (FT AccuGeld) bis zu 12,96 Prozent für einen Aktienfonds (Templeton Asian Growth A) - trotz zwischenzeitlicher Krisen wie der Finanzmarktkrise in 2008.

"Vieles spricht dafür, dass für Neueinsteiger in die fondsgebundene Altersvorsorge mit regelmäßiger Sparleistung und langfristiger Laufzeit die Ausdauer wichtiger ist, als der Einstiegszeitpunkt oder frühzeitige und häufige Wechsel zwischen den Anlagekonzepten", so Klein abschließend.

Für Kunden, die die Asset-Allocation Profis überlassen möchten, würden sich vermögensverwaltende Fonds anbieten. Manager dieser Fonds versuchen, den Aktienanteil in Phasen steigender Kurse zu erhöhen, um in Phasen sinkender Aktienkurse den Renten- oder Geldmarktanteil entsprechend aufzustocken. Im Extremfall reduzieren einige Fondsmanager ihre Aktienfondsquoten sogar auf Null, um das Vermögen der Anleger bestmöglich zu schützen.

Mit den HLE Active Managed Portfolios bietet die Heidelberger Leben drei vermögensverwaltende Konzepte mit unterschiedlichen Chance-Risiko-Profilen an, die von Morningstar gemanagt werden.

### **Hintergrundinformation zum "5R"-Report für Versicherungsmakler:**

Mit dem "5R"-Fonds-Report hat die Heidelberger Leben ein Instrument geschaffen, mit dem Finanzberater und Versicherungsmakler Interessenten sowie Bestandskunden verständlich und transparent beraten können. Rund 50 Investmentfonds werden nach den Kriterien Reputation, Rating, Rendite, Risiko und Review in unterschiedliche Klassen eingestuft und in einer abschließenden Betrachtung mit Ampelfarben bewertet.

Makler von Vorsorgesparern bei der Heidelberger Leben erhalten zusätzlich individuelle Bestandsinformationen zu den Fondsdepots ihrer Kunden. Auf dieser Grundlage können Makler und Kunde gemeinsam entscheiden, ob ein Fondwechsel in Frage kommt oder nicht. Zudem können Makler, die zugleich die virtuellen Online-Depots der Heidelberger Leben nutzen, unterschiedliche Strategien eine Zeit lang risikofrei testen und dann ihre Ergebnisse in der Kundenberatung einsetzen.

Der "5R"-Report kann im Internet unter [www.heidelberger-leben.de/fileadmin/user\\_upload/docs/SHG080-0513.pdf](http://www.heidelberger-leben.de/fileadmin/user_upload/docs/SHG080-0513.pdf) heruntergeladen werden.

#### **Kontakt:**

##### **Ansprechpartner für die Medien**

Irene Meier  
Manager Interne & Externe  
Kommunikation  
Heidelberger Lebensversicherung AG  
Forum 7  
69126 Heidelberg

Telefon: 06221 / 872 2113  
Fax: 06221 / 872 2934  
E-Mail: [irene.meier@heidelberger-leben.de](mailto:irene.meier@heidelberger-leben.de)

Internet: [www.heidelberger-leben.de](http://www.heidelberger-leben.de)

##### **Ansprechpartner der betreuenden Agentur**

Irina Mittag  
ComMenDo Agentur für  
Unternehmenskommunikation  
Hofer Straße 1  
81737 München

Telefon: 089 / 67 91 72 - 0  
Fax: 089 / 67 91 72 - 79  
E-Mail: [irina.mittag@commendo.de](mailto:irina.mittag@commendo.de)

Internet: [www.commendo.de](http://www.commendo.de)

#### **Über die Heidelberger Lebensversicherung AG**

Die Heidelberger Lebensversicherung AG ist ein Spezialist für Lösungen zur Alters- und Risikovorsorge und gehört zu den fünf größten Anbietern für fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherungen auf dem deutschen Markt (Jahr 2011, Quelle: Map-Fax 5/2013). Das Unternehmen wurde 1991 gegründet und verwaltet mit seinen knapp 300 Mitarbeitern derzeit ein Vermögen in Höhe von 5,1 Milliarden Euro. Im Geschäftsjahr 2012 erwirtschaftete die Gesellschaft einen Jahresüberschuss von 28,0 Millionen Euro. Rund 300.000 Kunden vertrauen der Heidelberger Leben insgesamt zirka 600.000 Versicherungsverträge an.

heidelberger leben